

Dariusz Aleksandrowicz

Racjonalność, ignorancja, głupota

(artykuł nawiązuje do publikacji tego samego autora w poprzednim numerze „Przeglądu Filozoficznego” *Racjonalność, indywiduum, działanie*)

Nauki społeczne, co jest zresztą definicyjnie wpisane w ten ostatni przymiotnik, zaczynają się tam, gdzie na porządku dziennym stoi zagadnienie *społecznych interakcji*. W odniesieniu do piłki i jej odbijania byłaby to zatem typowa sytuacja, w której grupa osób stoi w kółeczku i uprawia „beach ball” bez siatki. Problem „gdzie i kiedy spadnie piłka?” byłby w tym miejscu całkowicie chybiony, ponieważ byłby on zarówno nieistotny, jak i nierozwiązywalny. To, gdzie znajdzie się piłka, wynika tutaj nie tylko z praw mechaniki oraz wymienionych warunków, ale także z indywidualnych zachowań poszczególnych uczestników gry oraz wywołanych przez nie reakcji ich partnerów. Czyli uwarunkowane będzie np. tym, że ktoś postanowi zrobić komuś na złość i odbije piłkę za mocno (lub za słabo), ktoś inny zagapi się na panienkę lub na motylka i nie odbije piłki wcale itd. Podejście „indywidualistyczne” koncentrujące swe zainteresowanie na działaniach poszczególnych uczestników prowadzi donikąd, gdyż (w odróżnieniu od sytuacji, w jakiej znajduje się fizyk) nie dysponujemy żadnym możliwym do efektywnego zastosowania zbiorem praw, którym podlegają tego rodzaju działania. (Teoria racjonalnego wyboru w rozwodnionej wersji udaje wprawdzie, że prawa takie znalazła, jednak jedyne „prawo”, do którego teoria ta rzeczywiście się odwołuje, to metafizyczny banał: „Każdy skutek ma swoją przyczynę”). Z punktu widzenia nauk społecznych interesującym problemem nie jest ani los piłki, ani indywidualne preferencje jej uczestników dotyczące panienek lub motylków¹. Zagadnieniem centralnym, a zarazem stanowiącym podstawę ewentualnych dalszych dociekań jest coś zupełnie innego. Jest to – o czym była już mowa wielokrotnie – eksplikacja reguł, tworzących względnie trwałą infrastrukturę danego typu spo-

¹ Na temat różnicy między metodą „analityczną” (w naukach przyrodniczych) oraz metodą „kompozytywną” (w naukach społecznych) i, odpowiednio, wyjaśnianiem „partykularnych zdarzeń” oraz wyjaśnianiem „zasad” zob. Hayek [1952]; [1967]. Zob. także Kincaid [1996], ch. 5: “The failures of individualism”, s. 142–190.

łecznych interakcji. W tym wypadku chodzi zatem o reguły gry w „beach ball” bez siatki. Te zaś polegają na tym, że gdy w stronę jakiejś osoby leci piłka, ma ona ją odbić do dowolnej innej osoby stojącej w kółeczku.

1. (Społeczne) konteksty działania

Jak wspomniałem w § 4 artykułu *Racjonalność, indywiduum, działanie* („Przegląd Filozoficzny” nr 1, 2004), formuła „racjonalności działania” sprzyja dzięki swojej ogólnikowości zamazaniu specyfiki działań charakteryzujących się odmienną strukturą, określoną z uwagi na to, na jakim „poziomie rzeczywistości” ulokowane są (realne bądź domniemane) konsekwencje. (Mówiąc o „poziomach rzeczywistości”, mam na myśli, o czym niżej, typy zależności kauzalnych, o jakie chodzi w danym wypadku). Wynikające stąd zagadnienia dotyczą innego jeszcze, niż analizowany dotąd, wymiaru sytuacyjnej charakterystyki działania.

Porównajmy dwa następujące typy działań oraz poprzedzające je alternatywne decyzje:

- (1) *X* idzie / nie idzie na wycieczkę.
- (2) *X* idzie / nie idzie na wybory.

Dla uproszczenia dodajmy, że „pójść na wycieczkę” oznacza: dojść do punktu *y* i powrócić stamtąd do domu; przy czym punkt *y* jest tym samym, w którym ulokowany jest lokal wyborczy. Różnica między działaniem pierwszego a działaniem drugiego typu sprowadza się przede wszystkim do tego, że jedno zamyka się w wymiarze prywatnym (indywidualnym), drugie zaś wkracza w wymiar publiczny. Do analogicznej typologii odwoływał się np. Pareto, gdy odróżniał dwa rodzaje przestępstw: „prywatne” i „polityczne”². Nie chodzi tu, rzecz jasna, o typologię, która miałaby znaczenie z punktu widzenia kwalifikacji prawnej, lecz o taką, którą możemy wyrazić w kategoriach socjologii. „Przestępstwem prywatnym” w sensie Pareto są np. kradzież lub morderstwo popełnione dla korzyści indywidualnej, a „przestępstwem politycznym” – takie same czyny dokonane w interesie partii.

Z analogicznym rozróżnieniem mamy do czynienia również w wypadku pary wyrażen: „bliski” i „odległy obszar społeczny”³. Jeśli brać je dosłownie, oba te wyrażenia mogą być trochę mylące, jako że kryterium odróżnienia nie jest tu dystans wyrażalny w kategoriach przestrzeni lub czasu. W znaczeniu, w jakim chciałbym posługiwać się tutaj tymi wyrażeniami, chodziłoby natomiast o określenia mniej więcej synonimiczne ze sformułowaniami „prywatny” względnie „publiczny wymiar działania”. W tym sensie do obszaru „bliskiego” należy to wszystko,

² Pareto [(1916) 1988], § 2177.

³ Por. np. W. Becker [1982], s. 129 i nast.

co (zarówno mentalnie, jak i praktycznie) da się umieścić w perspektywie partykularnych celów działającego podmiotu. Tak więc do „bliskiego” obszaru naszego działania należałoby np. zamierzenie, aby w roku 2050 spędzić wakacje na Księżycu, choć chodzi tu o cel, który jest nie tylko czasowo i przestrzennie dość odległy, ale ponadto mało realistyczny. Z kolei działanie w obszarze „odległym” dotyczy zachowań i decyzji, których definicja implikuje uwzględnienie założeń dotyczących tak lub inaczej rozumianej „całości” społecznej. Chodziłoby tutaj chociażby o zaangażowanie polityczne, mające na uwadze urzeczywistnienie pewnych wyobrażeń wynikających z przyjętego programu.

Wracając do wcześniejszego przykładu, mamy zatem do czynienia z następującymi sytuacjami:

(1a): *X* idzie na wycieczkę, aby porozglądać się po okolicy.

(1b): *X* nie idzie na wycieczkę, bo woli pooglądać telewizję.

(2a): *X* idzie na wybory, aby głosować na kandydata *Y*, który obiecał zwalczyć bezrobocie.

(2b): *X* nie idzie na wybory, bo uważa, że wybory to oszustwo, gdyż i tak rządzi jedna klika.

Czym różnią się od siebie obie pary sytuacji? W pierwszym przypadku działanie oraz jego zamierzony efekt należą do tego samego kontekstu – w tym znaczeniu, że są w sposób prosty i oczywisty powiązane ze sobą kauzalnie: (a) *X* wychodzi z domu i rozgląda się po okolicy; (b) *X* zostaje w domu i ogląda coś w telewizji. Z kolei w drugim przypadku oczekiwany efekt ma realizować się poza horyzontem wyznaczonym przez bezpośredni kontekst działania. Ten ostatni opisać można, jak następuje: (a) *X* idzie do lokalu wyborczego, stawia krzyżyk tam, gdzie trzeba, i wrzuca kartkę do urny; (b) *X* nie idzie do lokalu wyborczego, lecz robi cokolwiek innego. Natomiast oczekiwany efekt, antycypacja którego stanowi rację podjęcia danego działania, wynikać ma z zależności, leżących *ex definitione* poza obszarem percepcji wyznaczonym przez bezpośredni kontekst działania. (a) Ciąg przyczynowo-skutkowy działań *X*-a zakończył się z chwilą, gdy jego kartka wyborcza wpadła do urny. Na innym zaś – określonym przez zbieg nieobecnych w tym kontekście czynników – poziomie ujawnił się taki rezultat działań *X*-a jak (mierzony w procentach poparcia dla danego kandydata) wpływ jego działania na wynik wyborów. Z kolei na poziomie jeszcze bardziej odległym przebiegały rozmaite procesy, w wyniku których po jakimś czasie tak lub inaczej zmieniła się bądź wcale się nie zmieniła stopa bezrobocia. (b) Bezpośredni kontekst działania kończy się z chwilą, gdy *X* wytrwa w swojej decyzji do chwili zamknięcia lokali wyborczych. Dalszy ciąg układałby się analogicznie jak w sytuacji poprzedniej.

Choć użyte wcześniej wyrażenie „poziomy rzeczywistości” mogłoby sugerować wplatanie przeprowadzanej analizy w jakąś dualistyczną ontologię, nic takiego nie ma tutaj miejsca. Zarówno jedno (pójście na spacer), jak i drugie (pójście na wybory) działanie przebiegają w tym samym świecie, a dokonana między

nimi demarkacja odwołuje się – co już sygnalizowałem – do charakteru zależności kauzalnych, w jakie uwikłane są antycypowane efekty działań. Co więcej, biorąc jako przykład „spacer” i „wybory”, opierałem się na pewnych standardowych intuicjach kojarzonych z typami działań, sugerowanych przez te oba wyrażenia. Nie jest jednak tak, że stoi za tym jakaś bezwzględna klasyfikacja, nakazująca przyporządkowywać działania związane z jednym lub z drugim wyrażeniem do odpowiedniej kategorii. Możliwe jest mianowicie odwrócenie podanego przykładu, w wyniku czego otrzymalibyśmy następujące sytuacje:

- (1) *X* idzie na wybory, bo lubi jak ktoś mu daje kartki, aby robił na nich krzyżyki i wrzucał je przez dziurkę do skrzynki.
- (2) *X* idzie na spacer, bo w ten sposób pragnie złożyć ofiarę Bogu, aby ten sprowadził deszcz.

O ile więc jest to możliwe, to jednak bardziej zasadna jest analiza wychodząca od wspomnianych „standardowych intuicji”. Wiąże się to z tym, o czym była już mowa wyżej: zajmowanie się czysto partykularnymi, zindywidualizowanymi, odbiegającymi od statystycznie uchwytnych standardów aspektami działań podejmowanych przez poszczególne jednostki jest w naukach społecznych nieprzydatne, brak też środków do uzyskania wiedzy na ten temat.

Formułując problem w sposób jeszcze bardziej ogólny, możemy stwierdzić, że różnica między działaniami obu typów polega na tym, iż w wypadku typu drugiego antycypowany efekt obejmuje inny system zależności kauzalnych niż ten, w którym bezpośrednio przebiega działanie. W ten sposób ograniczona zostaje definicyjna rola wprowadzonych na początku tego paragrafu wyrażeń takich jak „publiczny” lub „polityczny” (w odróżnieniu od „prywatnego”), „odległy obszar społeczny” (w odróżnieniu od „bliskiego”). Chociaż kwestie związane z zależnościami w obszarze rzeczywistości społecznej są w wypadku dyskutowanych tu problemów szczególnie interesujące, zarysowana typologia odnosi się w taki sam sposób do działań, których antycypowane efekty opierają się na zależnościach dotyczących (również) świata przyrody. Tak było choćby w ostatnim przykładzie, gdzie antycypowany efekt działania dotyczył zjawisk atmosferycznych. A zatem i w tym znaczeniu – tzn. w sensie niedramatyzowania ponad potrzebę dystynkcji między „naturalnym” i „społecznym” kontekstem działania – prowadzone tu analizy opierają się pokusie ontologicznego dualizmu.

Aby uzupełnić zarysowaną typologię, należy jednak wziąć po uwagę jeszcze inny typ sytuacji:

X nie idzie sam w nocy do lasu, bo się boi.

W tym wypadku wymiar kauzalny działania jest jeszcze bardziej zawężony niż w analizowanej wyżej sytuacji pierwszej: *X* działa w jakiś sposób, *bo tak działa*. Z kolei racje, nazwijmy je, pragmatyczno-empiryczne i wyrażalne w postaci pew-

nych zależności kauzalnych, ukrywają się w mroku czysto biologicznych adaptacji do sytuacji na tyle wcześniejszych oraz mających znaczenie tylko jako składowa statystycznych uogólnień, że nie pozostają one w żadnych uchwytym związku z sytuacją, w której właśnie działa *X*. Jeśli zaś chodzi o kwestię kognitywnego korelatu działania, to decyzje leżące u jego podstaw są tutaj elementem zachowań instynktownych, będących formą manifestacji takiej „wiedzy” (informacji), która nie jest wynikiem refleksji względnie doświadczenia będącego udziałem działających podmiotów, lecz jest zakodowana genetycznie.

Mamy zatem, zaczynając od tego ostatniego, trzy strukturalnie (kontekstualnie) różne typy działania wyróżnione ze względu na zasygnalizowane wyżej kryteria: (1) działania oparte na informacji kodowanej genetycznie, generalizującej uwarunkowania oderwane od aktualnej sytuacji; (2) działania odwołujące się do informacji generowanych przez daną sytuację oraz analogiczne sytuacje w przeszłości, niewykraczające ani w sensie specyficznych uwarunkowań, ani w sensie antycypowanych rezultatów poza percepcyjny horyzont ich bezpośredniego kontekstu; (3) działania bazujące na teoretycznej bądź quasi-teoretycznej wiedzy dyskursywnej, antycypujące efekty w innych ciągach kauzalnych niż ten, który składa się na ich bezpośredni kontekst.

Tak jak w nocy wszystkie koty stają się szare, tak i pusta formuła „racjonalności” sprowadza te zasadniczo odmienne, jeśli chodzi o rodzaj skorelowanych z nimi kognitywnych kompetencji, typy działań do wspólnego mianownika, aby następnie przybliżyć się do ich specyfiki przy pomocy dołączania dodatkowych hipotez. Stosowana w taki sposób metoda „zmniejszającej się abstrakcji”⁴ jest jednak o tyle bałamutna, że w każdym z tych wypadków mamy do czynienia z zasadniczo („strukturalnie”) odmiennym problemem „racjonalności działania”, co nie od rzeczy jest dostrzec już w punkcie wyjścia.

W odniesieniu do sytuacji typu pierwszego pytanie o „racjonalność” działania – o ile w ogóle pytanie takie ma tu sens – może dotyczyć (uogólnionej) sytuacyjnej adekwatności bądź nieadekwatności pewnych instynktów, preferencji lub odruchów, które i tak możemy kontrolować co najwyżej w niewielkim stopniu. Jest faktem (co do genezy którego istnieją dobrze znane wyjaśnienia), że większość ludzi odczuwa mniej lub wyraźniej artykułowany emocjonalny dyskomfort, znalazłszy się solo w nocy w lesie. Stwierdzenie zaś, że dyskomfort ten nie jest „racjonalny”, gdy w lasach nie tylko nie czyhają tygrysy szablozębne, ale nawet wilki stały się bardziej zoologiczną ciekawostką niż realnym zagrożeniem, jest *tak samo oczywiste, jak i mało płodne z perspektywy zarówno teorii, jak i praktyki*.

W sytuacji drugiego typu analogiczne pytanie stawiałoby problem tzw. racjonalności celowej – a zatem, czy działamy adekwatnie do założonego celu. Przy

⁴ Por. Esser [1991], s. 61 i nast.

czym wszystko, co musimy wiedzieć na temat powiązania celów i środków, dotyczy faktów danych w ramach tej sytuacji. Wystarczającym kognitywnym korelatem działania jest więc tutaj wiedza, która odnosi się do aktualnie danego bądź także do danego w przeszłości (i aktualizowanego w postaci względnie trwałych schematów postępowania) bezpośredniego kontekstu działania. Z kolei w sytuacji typu trzeciego tak samo brzmiące pytanie będzie implikować problem poznawczego statusu teoretycznych bądź quasi-teoretycznych sądów dotyczących takich aspektów świata, które nie są elementem danej sytuacji.

2. Irrational choice *alias* głupi wybór

W odniesieniu zwłaszcza do sytuacji typu trzeciego na porządku dziennym staje problem *niewiedzy, ignorancji, przesądów* itp. jako trwałych składników kognitywnego zaplecza podejmowanych przez ludzi działań. Czynniki tego rodzaju są, w mniejszym lub większym stopniu, elementem mentalnego wyposażenia właściwego wszystkim indywiduum⁵. Przez uczenie się oraz edukację mogą one zostać zminimalizowane, a różnego rodzaju „osłony”, które wygenerowała cywilizacja, przyczyniają się do pewnego ograniczenia ich publicznej prezencji i społecznej siły sprawczej. Inne jednak okoliczności sprawiają z kolei, że ten „negatywny kapitał” mentalny ulega kondensacji, przekształcając się w potencjał, który bardziej znacząco wpływa na przebieg procesów społecznych.

W tym miejscu należy zauważyć, że czynnik niedostatecznej wiedzy uwzględnia w swoich modelach teoria ekonomii, co znajduje wyraz w sformułowanej po raz pierwszy przed ok. pół wiekiem koncepcji „ograniczonej racjonalności”⁶. Z „ograniczoną racjonalnością” mamy do czynienia tam, gdzie działające indywiduum nie dysponuje pełną wiedzą na temat tych aspektów rzeczywistości, których dotyczy jego działanie. Racjonalność jego działania jest więc „ograniczona” w tym sensie, że nie wie ono w związku tym, czy dokonany przez nie wybór jest adekwatny do sytuacji, lub wręcz skazane jest na wybory mało adekwatne bądź nieadekwatne. W teorii racjonalnego wyboru odnośne zagadnienie tematyzowane

⁵ Problem ignorancji jako nieodłączny składnik kondycji ludzkiej stanowi jeden z centralnych punktów koncepcji Poppera (zob. np. Popper [1963]) oraz Hayeka. Kwestionując kluczową dla neoklasycznej ekonomii formułę przypisywaną indywiduum „racjonalności”, ten ostatni zauważa m.in.: „Bliższym prawdy byłoby stwierdzenie, że [...] człowiek jest ze swej natury leniwy oraz gnuśny, nieprzewidujący oraz rozrzutny, i dopiero presja zewnętrznych uwarunkowań zmusza go do tego, że działa on ekonomicznie i dopasowuje swoje cele do będących w jego dyspozycji środków”, Hayek [1948], s. 11. (Podobne wnioski wyprowadza ze swoich obserwacji ludzi i świata Kapuściński [2002]: „Człowiek [...] jest istotą ochoczo poddającą się złudzeniom, iluzjom, pozorom, fantomom. Rzadko zdobywa się on na myślenie racjonalne, natomiast z zapałem rzuca się w odmęty uwznioślonej bzdury i uświęconego absurdu”, s. 24).

⁶ Zob. Simon [1955]; [1983], s. 19 i nast.; [1987]. Na temat ignorancji ekonomicznej w systemach dyktatorskich zob. Lindenberg [1986].

jest w odwołaniu do problemu kosztów wiedzy⁷. Skoro zdobycie wiedzy kosztuje, to ten koszt indywiduum musi uwzględnić, dokonując kalkulacji odpowiednich pozycji, ze zbilansowania których wypływa strategia działania: rezygnuję z maksymalizacji wiedzy, ale wtedy działam w warunkach mniejszej pewności, albo maksymalizuję wiedzę, ale wtedy rezygnuję z czegoś innego.

Problemy innego rodzaju, niż podejmowane przez teorię racjonalnego wyboru, dotyczą specyfiki odmiennych kontekstów, w których odnośne czynniki dochodzą do głosu jako komponenty ludzkiego działania. Chodziłoby tu nade wszystko o (1) odróżnienie dwóch aspektów, w jakich możemy mówić o niewiedzy w sensie *ignorancji*, oraz (2) rozróżnienie między niewiedzą w tym ostatnim znaczeniu i niewiedzą w znaczeniu *głupoty*. O ile mówiąc o „ignorancji”, mamy na uwadze niewiedzę jako stan deficytu, niedostatku i braku wiedzy, implikujący perspektywę ewentualnego zmniejszenia tego deficytu, o tyle „głupota” oznacza nie tyle po prostu brak czegoś, ile raczej pewien stan definiowalny przez jego cechy „pozytywne”⁸.

Z ignorancją kojarzymy określenia takie jak „ograniczoność” (rozumianą w sensie horyzontów, w obrębie których sytuują się zarówno doświadczenia, jak i myślenie danego człowieka), „niekompetencja” itd. Ponieważ każdy człowiek jest w tej lub innej mierze niekompetentny i ograniczony, tak pojęta ignorancja stanowi trwały komponent kondycji ludzkiej. Jest to ułomność nieszkodliwa, jak długo ludzie jako podmioty działania nie wychodzą zbyt daleko poza granice swoich kompetencji (a więc np. chirurdzy nie próbują swych sił jako saperzy lub na odwrót). Jest ona ponadto o tyle usuwalna, o ile gotowi jesteśmy uznać naszą ignorancję, a następnie przez uczenie się na błędach oraz przyswojenie nowej wiedzy wyjść poza dotychczasowe granice naszej kompetencji. W ten sposób następuje rozszerzenie horyzontów, w jakich dokonuje się kognitywna adaptacja człowieka do otaczającego go świata. Przebiega to na bazie dwóch, zwykle powiązanych ze sobą, procesów. Po pierwsze – przez konfrontację z nowym doświadczeniem, co daje ludziom możliwość wzbogacenia dotychczasowej wiedzy odwołującej się do doświadczenia. Przy czym chodzi tu zarówno o doświadczenie, które zdobywa bezpośrednio dana jednostka, jak również o dostępne w postaci przekazu języko-

⁷ Por. np. Conlisk [1996] oraz omawiana tam literatura; Shugan [1980]. Por także Knight [(1921) 1985], s. 67: „[...] racjonalną rzeczą jest działać irracjonalnie, gdy rozważanie i kalkulowanie kosztują więcej, niż są tego warte”. Podobnie paradoksalną konkluzją kończy swoje rozważania na temat „racjonalności” jako generalnej zasady działania Homans [(1961) 1974], s. 50: „Koszty racjonalności mogą sprawić, że zasada racjonalności stanie się irracjonalna”.

⁸ Trzeba tu zaznaczyć, że posługując się terminem „głupota”, używam go nie w znaczeniu potoczno-wartościującym, lecz staram się nadać mu sens deskryptywny. Choć Glucksmann [1985] czyni problem „głupoty” centralnym tematem swojej książki, a odnośne wyrażenie stanowi jej tytuł, ma ono tu konotację wyłącznie emocjonalno-metaforyczną, nie będąc tym samym instrumentem analizy bądź opisu czegośkolwiek. Jeszcze inne zagadnienie ma na uwadze March [1974] w artykule „Technologia głupoty”, gdzie twierdzi, że kreatywne i skuteczne działanie indywiduów oraz organizacji wiąże się niejednokrotnie z wykroczeniem poza wskazane w odnośnej teorii standardy racjonalnego wyboru.

wego doświadczenie będące udziałem ludzi jej nieznanych (odległych zarówno czasowo, jak i przestrzennie). Po drugie – przez przyswojenie i udoskonalenie umiejętności myślenia abstrakcyjnego, teoretycznego. Wynika stąd m.in. umiejętność dystansowania się wobec doświadczenia, polegająca zarówno na krytycznym, eksplanatywnym, syntetyzującym, prognozującym itp. przetworzeniu treści doświadczenia, jak i na hipotetycznym wykroczeniu poza dostępne doświadczenie.

Inny jeszcze aspekt naszej ignorancji wynika stąd, że nasza wiedza na temat całokształtu szczególnych faktów⁹ określających działanie zawsze pozostanie fragmentaryczna, wyznaczona zasięgiem naszego partykularnego doświadczenia oraz praktyki życiowej. Wynikające stąd ograniczenia przezwyciężamy w ten sposób, że odwołujemy się do *abstrakcyjnych reguł działania*¹⁰, wygenerowanych w procesie rozwoju cywilizacyjnego. Ponieważ reguły te nie odnoszą się bezpośrednio do każdej szczególnej sytuacji, lecz do klas sytuacji, prowadzą one do redukcji faktualnej niepowtarzalności i skomplikowania składających się na charakterystykę każdej z nich. Stymulatorami, na które reaguje działający podmiot, są w tym wypadku uchwytne w swojej ogólności cechy sytuacji reprezentowane przez reguły, nie zaś niemożliwy do ogarnięcia faktualny konkret aktualnie danej sytuacji.

Jeśli weźmiemy pod uwagę obszar działań ekonomicznych, to najprostszym przykładem tego typu wypracowanych przez cywilizację abstrakcyjnych symulatorów działania jest system cen. Ruch cen, w górę lub w dół, implikuje pewne zachowania uczestników procesu ekonomicznego. Charakter tej implikacji, a więc powiązania między „zachowaniem się” ceny a możliwymi działaniami podmiotu, podlega pewnym intersubiektywnie akceptowanym standardom, czyli stanowi *regułę*. Ta ostatnia nie oznacza normatywnych dezyderatów, którym ma się podporządkować działanie, lecz zasadę skutecznej adaptacji do istniejących warunków: gdy cena jakiegoś produktu idzie w górę, to, jako jego producent, nie zwiżam interesu, lecz raczej staram się go rozwinąć; a gdy jednocześnie rośnie cena pracy, to robię to tak, aby zminimalizować koszty zatrudnienia. „Wzrost cen” jest tu z kolei abstrakcyjnym, uogólniającym sygnałem, za którym może kryć się szereg najróżniejszych, wielorako ze sobą powiązanych uwarunkowań: cena produktu wzrosła, bo reklama okazała się skuteczna, bo gdzieś wyczerpały się jakieś zasoby, bo gdzieś zaczęła się wojna, bo gdzieś skończyła się wojna, bo była powódź, bo potaniał kredyt, bo zmieniły się przepisy celne, bo ludzie lękają się przyszłości, bo ludzie patrzą optymistycznie w przyszłość, bo gdzieś umarł dyktator, bo gdzieś był zamach stanu... Cena pracy wzrosła, bo brak rąk do pracy, bo związki zawodowe wystrajkowały podwyżki, bo wzrosły obciążenia socjalne... Działają

⁹ W związku z tym zob. paragraf „The permanent limitations of our factual knowledge” w: Hayek [1973], s. 11–15.

¹⁰ Zob. paragraf „Reason and abstraction” w: Hayek [1973], s. 29–31, oraz paragraf „Rules and ignorance” w: Hayek [1976], s. 8–11. Por. także Hayek [1978]. Do odnośnych koncepcji Hayeka nawiązuje Simon [1983] w paragrafie „Strengthening institutional rationality”, s. 87–92.

cy podmiot nie musi zawracać sobie tym głowy. Reaguje on jedynie na sygnały, jakimi są ceny, wyprowadzając stąd oparte na znanych regułach wnioski. Wszystko inne, co dotyczy, i tak niemożliwej do ogarnięcia, szczegółowej faktualnej charakterystyki danej sytuacji, dzięki temu może pozostawać w mroku niewiedzy.

W kontekście zanalizowanym poprzednio mieliśmy do czynienia z ignorancją (a) dającą się oswoić przez zawężenie zakresu podejmowanych działań stosownie do wynikających stąd ograniczeń i (b) dającą się zmieścić przez przyswajanie nowej wiedzy. Z kolei w kontekście omówionym ostatnio tematem był taki typ ignorancji, gdzie niedostatki wiedzy nie mają zostać usunięte, lecz brakująca wiedza ma być substytuowana przez oparcie działania na regułach limitujących zakres kognitywnych kompetencji, niezbędnych do skutecznej adaptacji do danej sytuacji. Gdyby w tej perspektywie próbować określić różnicę między *ignorancją* a *głupotą*, to ta ostatnia polegałaby na traktowaniu pewnego partykularnego horyzontu doświadczenia jako wzoru oraz podstawy do wyjaśniania, jak również praktycznego opanowywania (wszelkich) innych sytuacji.

Jeśli w ten sposób głupota została zdefiniowana w odniesieniu do (działającego i poznającego) indywiduum, to w nieco innym sensie możemy mówić o głupocie jako o zjawisku społecznym, a więc w znaczeniu odnoszącym się do charakterystyki systemu kulturowego. To, co wykracza poza granice wiedzy oraz kompetencji członków danej grupy i co zatem może zostać zastąpione przez przesady lub niedające się utrzymać w świetle racjonalnej krytyki¹¹, a nawet wręcz bezsensowne domniemania, nie występuje tutaj jako ograniczenie myślenia i działania, którego przekroczenie oznaczałoby poszerzenie aktualnie danych kompetencji. Kulturowej legitymizacji podlega natomiast perspektywa przeciwna: z wyobrażeń generowanych na bazie indywidualnej głupoty wyprowadzone zostają pozytywne dyrektywy działania i wyjaśniania świata, które w procesie społecznej komunikacji kondensują się w quasi-zinstytucjonalizowany system symboliczny¹², będący dla członków odnośnej grupy najbardziej naturalnym, intersubiektywnie akceptowalnym zapleczem ich (kognitywnej oraz praktycznej) adaptacji do otaczającego świata. W ten sposób zminimalizowana zostaje indywidualna umiejętność uczenia się na błędach oraz gotowość do zdobywania wiedzy, gdyż wspierana przez tego rodzaju system symboliczny jednostka nie postrzega swojej ignorancji jako wyzwania, lecz widzi w niej potwierdzenie koincydencji ze standardami obowiązującymi w jej społecznej grupie odniesienia. Zamiast z nieszkodliwą i częściowo usuwalną konsekwencją ludzkiej niedoskonałości mamy tutaj do czynienia z *kulturą głupoty*.

¹¹ Posługując się w tym miejscu wyrażeniem „racjonalny”, nie używam go w sensie scharakteryzowanej wyżej „pustej formuły”, lecz w znaczeniu odniesionym do intersubiektywnych (logicznych i empirycznych) standardów kontroli naszej wiedzy. (Więcej w: Aleksandrowicz [1984]).

¹² Niekiedy tego rodzaju systemy symboliczne uzyskują także ideologiczną – w tym również teologiczną – legitymizację.

Jedynie w korelacji z tą ostatnią, na bazie generowanych w ten sposób struktur intersubiektywnej artykulacji, komunikacji i organizacji, indywidualna głupota uzyskuje znaczenie społeczne. A tym samym – odnośny problem staje się istotny eksplanacyjnie w kontekście nauk społecznych.

Indywidualna głupota stanowi istotny, choć często „niemy” składnik kondycji ludzkiej. Intelktualista, polityk, lider opinii publicznej, tzn. uczestnicy i kreatorzy dyskursu w przestrzeni publicznej, mogą przyjąć wobec niego postawę dwójką. Mogą próbować go zmarginalizować, ośwoić bądź przynajmniej prowadzić wobec niego pewną grę. Mogą także, co jest łatwiejsze¹³, dostrzec tu potencjał dający się wykorzystać w strategiach publicznej argumentacji i mobilizacji (a także manipulacji). Zarówno ich sposób funkcjonowania w przestrzeni publicznej, jak i skuteczność polegają na tym, że odwołują się oni właśnie do obficie reprezentowanego w każdej zbiorowości kapitału indywidualnej głupoty. Tego ostatniego nie traktują przy tym jako wyzwania, wobec którego lider opinii występuje z zamiarem „oświecenia” czy marginalizacji. Przeciwnie, zostaje on zachowany i wzmocniony jako zasadnicza baza, na której opiera się cała konstrukcja przekazu. W ten sposób w przestrzeni publicznej pojawiają się struktury symboliczne (schematy argumentacji oraz wyjaśniania, definicje problemów, wzory adaptacji), które w sprzyjających warunkach ulegają pozytywnej selekcji i stabilizacji. Możliwy staje się wówczas mechanizm, dzięki któremu ugruntowane w indywidualnej głupocie nastawienia i wyobrażenia są w stanie wpływać na proces społeczny. Z niemego, nieefektywnego potencjału stają się wówczas czynnikiem identyfikowalnym w wymiarze publicznym.

Wpływają stąd wnioski analogiczne do tych, które pojawiły się już w kontekście analizy teorii racjonalnego wyboru: przy wyjaśnianiu zjawisk społecznych bez znaczenia są informacje na temat indywidualnej głupoty poszczególnych ludzi. To, iż ktoś uważa, że Ziemia jest płaska albo że Polską rządzą Żydzi, nie jest jako fakt godne uwagi, dopóki chodzi tu o jego indywidualny stan świadomości, nie zaś taki, który staje się elementem życia zbiorowego. Z tym z kolei mamy do czynienia wówczas, gdy dane są *komunikacyjne systemy odniesienia*, przez które indywidualna głupota uzyskuje intersubiektywne, quasi-zinstytucjonalizowane oparcie w odpowiedniej kulturze głupoty. Szczególny charakter oraz sposób artykulacji tego rodzaju komunikacyjnych systemów odniesienia jest specyficznie różny w rozmaitych historycznych typach społeczeństwa. W społeczeństwie, w którym aktualnie żyjemy, intersubiektywna kondensacja i społeczna legitymizacja systemów kognitywno-symbolicznych opiera się nade wszystko na ich obecności w środkach masowej komunikacji. Zamiast więc grzebać „w głowach” poszczególnych ludzi (co i tak jest iluzją, bo np. opinie wypowiedane przez ludzi ilustru-

¹³ „Nietolerancja, przesady, ignorancja – łatwiej je przyswoić i kultywować niż zwalczyć”, Landes [1998], s. 185.

ją coś innego niż stan ich „głów”), badacz społeczeństwa dowie się więcej, jeśli będzie grzebać w treściach emitowanych w środkach masowego przekazu. Przedmiotem zainteresowania stają się wówczas nie indywidualne stany świadomości, ale elementy obiektywnie danej sytuacji, na którą składa się w tym wypadku spektrum „kulturowo akceptowalnych” strategii działania wraz z powiązanymi z nimi wzorami argumentacji i wyjaśniania świata.

Rzecz jasna, nie wszystko, co dzięki środkom masowego przekazu wchodzi do obiegu społecznego, staje się składnikiem komunikacyjnych systemów odniesienia w opisanym sensie. Inaczej mówiąc, zbiór transmitowanych w ten sposób przejawów głupoty jest większy niż zbiór tych spośród nich, które zostają wyselekcjonowane jako składniki względnie stabilnych kultur głupoty. Do zidentyfikowania tych ostatnich musimy użyć innego kryterium niż wspomniane wcześniej kryterium medialnej prezencji. Jest nim kryterium *publicznej skuteczności* dyskursu. Spełnione jest ono wówczas, gdy jako sprawdzalny fakt społeczny dana jest koniunkcja medialnej prezencji z jej „behawioralnym korelatem”. Tzn., gdy mają miejsce działania zbiorowe, inicjatywy organizacyjne, programowe itd., które dają się pojąć jako praktyczny odpowiednik odnośnych systemów kognitywno-symbolicznych.

Wracając do wspomnianych poprzednio przykładów – (a) „Ziemia jest płaska”, (b) „Polską rządzi Żydzi” – oraz ujmując problem w kontekście współczesnego społeczeństwa polskiego, zastosowanie opisanych kryteriów dałoby nam wynik następujący: (a) Przekonania tego rodzaju nie mają charakteru intersubiektywnych systemów odniesienia, gdyż nie są ani medialnie obecne, ani – tym bardziej i co stąd już wynika – publicznie skuteczne. Choć może być, a zapewne i jest tak, że istnieją osoby, które podzielają przytoczony pogląd, fakt ten z punktu widzenia teorii społeczeństwa nie jest w ogóle godny uwagi. (b) Przekonania takie są zarówno medialnie obecne, jak i społecznie skuteczne.

Oba typy przekonań generują pewien zbiór możliwych działań, podejmowanych przez dzielące je osoby. Ich tematyzacja w ramach teorii racjonalnego wyboru mogłaby wyglądać np. tak:

A idzie przed siebie, aby odmienić swój los.

B idzie rzucać kamieniami w budynki rządowe, aby odmienić swój los.

Oba działania wyjaśnić można jako działania racjonalne pod warunkiem wprowadzenia pewnych dodatkowych założeń. Należą do nich w szczególności założenia następujące: *A* uważa, że Ziemia jest płaska, ograniczona na końcu firmamentem niebieskim, za którym znajdują się niezmierzone bogactwa. Zamierza więc dojść tam, wejść za firmament i przynieść część bogactw do domu, odmieniając w ten sposób swój los. *B* uważa, że Polską rządzi Żydzi, co sprawia, że odbierają oni Polakom bogactwa składające się na Skarb Państwa. Należy ustanowić rząd polski zamiast żydowskiego, a wtedy Polacy odzyskają kontrolę nad Skarbem Państwa

i odmieni się los każdego z nich. Jedną z dróg prowadzących do tego jest rzucanie kamieniami w budynki rządowe jako znak sprzeciwu wobec władzy Żydów.

Po pierwsze, należy tu zauważyć, że wyjaśnienie tych działań, którego kulminacją jest stwierdzenie ich „racjonalności”, sprzeczne jest ze zdrowym rozsądkiem (a także określonymi przezeń intuicjami semantycznymi). Chociaż zdrowy rozsądek nie jest, rzecz jasna, żadnym kryterium prawdy, to jednak jest to sprzeczność tak głęboka, że należy ją wziąć pod uwagę. Formułując wynikający stąd wniosek w sposób skrótowy, a przez to dość trywialny: bliżsi byłibyśmy prawdy o interesujących nas aspektach świata, jeśli wyjaśnienie nie ukazywałoby wspomnianych działań jako „racjonalnych”, lecz – przeciwnie – przedstawiałoby je jako oparte na głupocie.

Po drugie, także i w tym miejscu (o innych analogicznych przypadkach była już mowa wyżej) teoria racjonalnego wyboru sprowadza zasadniczo różne (oraz różnej wagi) problemy do wspólnego mianownika, zamazując zarazem wynikające stąd poznawczo istotne implikacje. To, czy ktoś idzie bądź szedł przed siebie, zamierzając zrealizować opisany cel, jest jako fakt oraz jako problem, którego postawienie ma służyć poznaniu świata, całkowicie pozbawione znaczenia. (Jakkolwiek znaczenie może mieć to jedynie z punktu widzenia – całkowicie lokalnych i partykularnych – zainteresowań jego bliskich czy też osób, które napotka on na swej drodze, itp.). Zupełnie inaczej wyglądają sprawy, gdy chodzi o to, że ktoś chce osiągnąć analogiczny cel, obrzucając kamieniami budynki rządowe. (Oczywiście, tej fundamentalnej odmienności obu problemów w równie małym stopniu czyni zadość konkluzja o „racjonalności” obu działań jak i – choć jest ona bardziej rozsądna i adekwatna od poprzedniej – ogólna konkluzja o stojącej u ich podstaw głupocie). Pomijając analizowaną już wcześniej kwestię strukturalnej odmienności działań zależnie od tego, czy przebiegają one w przestrzeni prywatnej czy publicznej, zasadnicza różnica wynika właśnie stąd, że dla działań drugiego typu istnieje zdefiniowany powyżej intersubiektywny system referencji. Dzięki tej relacji poszczególne indywidualne działania stają się zarazem „faktami społecznymi” – i to właśnie dopiero te ostatnie są poznawczo interesujące.

Uwzględnienie związanego z tym kompleksu zagadnień nie miałoby natomiast sensu w indywidualistycznie zorientowanej teorii racjonalnego wyboru. Rekonstrukcja intersubiektywnych systemów referencji musi bowiem odwoływać się do języka, w którym wyrażenia dotyczące indywiduów nie tylko nie są podstawowe, ale w ogóle nie są do niczego potrzebne.

Literatura

Dariusz Aleksandrowicz [1984], „Spór o pozytywizm w socjologii niemieckiej jako konflikt modeli racjonalności”, w: „Studia Filozoficzne” nr 4, s. 157–165.

- Gary S. Becker [1962], "Irrational Behavior and Economic Theory", w: "The Journal of Political Economy", vol. LXX, Feb., No. I, s. 1–13.
- Gary S. Becker [1976], *The Economic Approach to Human Behavior*, Chicago: Univ. of Chicago Press.
- Werner Becker [1982], *Die Freiheit, die wir meinen. Entscheidung für die liberale Demokratie*, München – Zürich: Piper.
- Mario Bunge [1999], *The Sociology-Philosophy Connection*, New Brunswick and London: Transaction Publ.
- Rudolf Carnap, [1945], "The Two Concepts of Probability", in: "Philosophy and Phenomenological Research", 5, s. 513–532.
- John Conlisk [1996], "Why Bounded Rationality?", w: "Journal of Economic Literature", vol. 34 (2), s. 669–700.
- Hartmut Esser [1991], *Alltagshandeln und Verstehen. Zum Verhältnis von erklärender und verstehender Soziologie am Beispiel von Alfred Schütz und "Rational Choice"*, Tübingen: J.C.B. Mohr.
- André Glucksmann [1985] *La Bêtise*, Paris: Grasset.
- Donald P. Green / Jan Shapiro [1994], *Pathologies of Rational Choice Theory. A Critique of Applications in Political Science*, New Heaven and London: Yale Univ. Press.
- Erich Gutenberg [1929], *Die Unternehmung als Gegenstand betriebswirtschaftlicher Theorie*, Berlin–Wien: Industrieverlag Spaeth & Linde.
- Friedrich A. Hayek [1948], "Individualism: True and False", w: Hayek, *Individualism and Economic Order*, Chicago: Univ. of Chicago Press, s. 1–32.
- Friedrich A. Hayek [1952], "The Individualist and «Compositive» Method of the Social Sciences", w: Hayek, *The Counterrevolution of Science. Studies in the Abuse of Reason*, Glencoe, Ill.: The Free Press, s. 61–76.
- Friedrich A. Hayek [1967], "Degrees of Explanation", w: Hayek, *Studies in Philosophy, Politics and Economics*, London: Routledge, s. 3–21.
- Friedrich A. Hayek [1973], *Law, Legislation and Liberty*. Vol. 1: *Rules and Order*, London: Routledge.
- Friedrich A. Hayek [1976], *Law, Legislation and Liberty*. Vol. 2: *The Mirage of Social Justice*, London: Routledge.
- Friedrich A. Hayek [1978], "The Primacy of the Abstract", w: Hayek, *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas*, London and Henley: Routledge & Kegan Paul, s. 35–49.
- Martin Hollis [1996], *Reason in Action. Essays in the Philosophy of Social Science*, Cambridge: Univ. Press.
- George C. Homans [(1961) 1974], *Social Behavior. Its Elementary Forms*. New York et al.: Harcourt Brace Jovanovich (Revised Ed.).
- Ryszard Kapuściński [2002], *Lapidarium V*, Warszawa: Czytelnik.

- Harold Kincaid [1996], *Philosophical Foundations of the Social Sciences. Analyzing Controversies in Social Research*, Cambridge: Univ. Press.
- Frank H. Knight [(1921) 1985], *Risk, Uncertainty and Profit*, Chicago and London: Univ. of Chicago Press.
- David S. Landes, [1998], *The Wealth and Poverty of Nations. Why some Are So Rich and Some So Poor*, New York–London: W. W. Norton & Company.
- Siegwart Lindenberg [1986], “Individual Economic Ignorance versus Social Production Functions and Precarious Enlightenment: Comment on Tullock’s View of Rent Seeking Dictatorships”, w: “Journal of Institutional and Theoretical Economics”, vol. 142, s. 20–26.
- Siegwart Lindenberg [1989], “Choice and Culture: The Behavioral Basis of Cultural Impact on Transactions”, w: H. Haferkamp (ed.), *Social Structure and Culture*, Berlin – New York: de Gruyter.
- James G. March [1974], “The Technology of Foolishness”, in: H. Leavitt / L. Pinfield / E. Webb (eds.), *Organizations of the Future. Interaction with the External Environment* New York: Praeger.
- Vilfredo Pareto [(1916) 1988], *Trattato di sociologia generale. Vol. 4: La forma generale della società*, Torino: Unione Tipografico-Editrice Torinese.
- Karl R. Popper [1963], “On the Sources of Knowledge and Ignorance”, w: Popper, *Conjectures and Refutations. The Growth of Scientific Knowledge*, 2nd ed., London: Routledge.
- Karl R. Popper [1994], “Models, Instruments, and Truth. The Status of the Rationality Principle in the Social Sciences”, w: Popper, *The Myth of the Framework. In Defence of Science and Rationality*, ed. M.A. Notturmo, London and New York: Routledge, s. 154–184.
- Steven M. Shugan [1980], “The Cost of Thinking”, w: *The Journal of Consumer Research*, vol. 7 (2), s. 99–111.
- Herbert A. Simon [1955], “A Behavioral Model of Rational Choice”, w: *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. LXIX, s. 99–118.
- Herbert A. Simon [1983], *Reason in Human Affairs*, Stanford: Stanford Univ. Press.
- Herbert A. Simon [1987], “Bounded Rationality”, w: J. Eatwell / M. Milgate / P. Newman (eds.), *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*, London and Basingstoke: The Macmillan Press, s. 15–18.

Rationality, Ignorance and Stupidity

Different types of action imply different types of knowledge. In natural sciences the link between actions and their effects is explicitly given. But in public sphere the knowledge that pretends to explain the connection between behaviour

and its alleged purposes is semi-theoretical at best. This difference in competence and in causal concepts employed in the two different fields leads the author to claim that that mistakes in natural sciences can be considered honest acts of ignorance while in the humanities they are often manifestations of ungrounded projections, or – as the author calls them – act of stupidity. Then he points out that honest ignorance is not very dangerous, as it can be cured by supplying appropriate evidence to those who lack knowledge. Stupidity, on the other hand, is more pernicious and harmful, because it is something more complicated. It is *ignorance of one's ignorance*, a state that cannot be easily cured. As a consequence of the widespread inability to recognise stupidity for what it is, the public nurtures a “culture of stupidity” that gains social legitimacy easily and without much protest.